



因为疫情而居家的日子里，喵喵的朋友圈还是展现着日常生活的美好。樱花、月季、蔷薇、芍药、绣球，院子里摘来的鲜花没有错过任何一个花期；从热拿铁，到冷萃，咖啡的温度见证着季节的变化。

然而事实上，这两个多月里，喵喵的线上店“爱在山野”没有任何收入，因为快递停了。

“当然会有焦虑，像我这种平时喝 8 杯 10 杯咖啡都不失眠的人居然失眠了。”但喵喵在焦虑之外多少还有一点点小庆幸：

好在已经把实体店关了，要不然这两个多月房租的压力，就不只是引起失眠这么简单了。

喵喵现在的线上店是她实体店的延续。2018 年，因为喜欢花艺，她在武康路租下一个有院子的门面，卖花，卖森系风的衣服，卖咖啡，也请自己的花艺老师开设插花课程。这样一家集聚美好事物的小店在武康路稳稳地存活着，虽然房租要 5 万一个月，但有了稳定客源后，渐渐也能盈利了。

不巧的是，2020 年的疫情来了。喵喵很快

担心起来：不知道是否还能恢复往日热闹客流。事实也证明，她的担心并非多虑。武康路的热闹虽然恢复了，但喵喵和周边开店的邻居们还是可以感觉到，大家消费的欲望似乎受到了影响。到了 2020 年 8 月，因为种种考虑，喵喵结束了线下店的经营。

之后，她把家搬到了朱家角。还是有一个漂亮的院子，只是这不再是个门面房，而是她生活的地方。她的生意转到了线上，一个人亲历亲为，仍然主打鲜花、自然面料的小众品牌

衣服、咖啡挂耳包和豆子，只是少了花艺课程。刚开始转为线上时，她也有不适：因为有了逛店的体验感，她的这家店和普通的网店就没有区别。

有的时候，她还会兴起一个再去找门面开店的念头。冷静下来，她又坦然：“不太敢。”

现在，她用心经营着她的线上小店，也会参加一些市集。**“收入能维持自己的生活，虽然不是很多，但好在时间和心灵都是自由的。”**

创办公司后的一段时间内，高超群和朋友开玩笑说：“我没有一天不在后悔。”

确实，放弃了百万年薪，创一份收入完全不在一个数量级上的业，还要不间断地投入时间和金钱学习，绞尽脑汁琢磨运营、寻找客户，她为什么要给自己选一条 hard 模式的道路走呢？

创业之前，高超群任职于一家全球 500 强的德国家族企业，在公司的发展很顺利，最后 5 年，是中国区负责财务管理的高层。“我能预见，在这个轨道上，从现在到退休的这 20 年间，我或许会换公司，有更好的职位，更高的薪资，但仍然是重复着目前所做的工作。对我来说，**什么才是真正喜欢的呢？**”像很多职场人都会经历的“中年危机”一样，她开始思索：**后面的人生还要这么走吗？**

公司所安排的管理培训中，配备了教练和导师。在他们专业的指引下，高超群慢慢探测到了自己喜欢和看重的部分。她发现，把团队成员的潜力激发出来，很有意义感。

看清自己的内心后，她提了辞职。“当时有个明确的想法，之后的工作想转型。但具体做什么，只有一些模糊的想法——我想放大在工作中令我感到快乐、深藏意义的感觉，我想做‘利他’的事情。”

2019 年底辞职，2020 年遇到疫情，这也成了高超群休整和吸收新知识的时间。她持续学习了企业教练、心理学等系统的课程。2021 年，她开始独立做教练。“本来只想做一名自由职业者，幸运的是在学习的过程中碰到了志同道合的同行者，走上了创业的新旅程，现在的我把创业本身当做是难得的修行之路。”

在职场工作几年，人渐渐会疲惫，眼睛内

看不到神采，但高超群在内心深处相信，每个人内心都有强大的能量和潜力，如果领导者能有阳光雨露般生命力，挖掘出员工和自己的能量的话，那么组织和个体都能更自信、更幸福、更有生命力和创造力。“我们选择的目标客群是成长型的中小型企业，因为他们最难，要在残酷的商业社会生存下去，还要发展壮大。而只有他们发展得好，我们整个经济才有活力。”

当然，也正是因为选择中小型企业做客户，她们自己的创业也有艰难的地方。毕竟客户还在生存期，没有充足的预算和精力放在人的培养和发展上。

“创业的路并不好走，这也是我会说‘无时无刻不在后悔’的原因。”但终究还是不后悔的。因为现在的生活状态是她所想要的，而且在学习和创业的过程中，她发现自我的内心很稳定。

这次的疫情对公司业务起初有很大的影响，两个多月在家，无法去开拓新客户，有些目标客户在疫情期间本身受到影响，会砍掉这笔预算。

高超群所做的就是调整自己的预期。没有办法去见新客户，那就用服务好现在的客户；外部环境动荡，那就退回家中，利用这段时间学习，厚积薄发。没想到有的客户和她一拍即合，他们说：这段时间员工都封控在家，那就帮我们安排些课程，让团队赋能。

“所以本来以为会非常惨淡的这两个月，公司反而活得还不错。”高超群笑着说，“**创业的这一年不到，后悔和不后悔依然在交织，但对我来说，这是我喜欢的一个选择。**”



对话



李俊
中国青年创业导师
上海创业指导专家

疫情对年轻人创业意愿的影响不大

前段时间，李俊在小区中偶遇一位年轻人，对方自我介绍说之前听过李俊的创业课。他表示解封后要回老家休整一段时间，然后回上海继续创业。

在担任创业评审和创业导师的工作中，李俊碰到过很多有这样创业热情的年轻人，以他的观察来看，疫情对年轻人创业意愿的影响不大。创业更多取决于个人性格，“想创业的人总归会想创业的，并不会因为疫情之下创业风险加大而退缩”。

“年轻人创业生存比例挺高的，远远高于我们中老年人。”他笑着说，“这是因为他们可以接受失败，能马上调整方向。上海市场很大，机会多，只要年轻人能吃苦，把成本控制做好，一年赚一二百万不是问题，我看到好几个创业的年轻人，过了几年就买车买房了。”

只是近几年，李俊还发现，那些让人心潮澎湃、改变未来生活、改变世界的创业项目变少了，“年轻人都更务实了，更偏向于能做赚钱活下去的项目”。

这其中有大环境的影响，也有年轻人心态的变化。投资环境没前几年好，投资人都很谨慎。对那些想做技术的年轻人来说，就不太可能投入大量时间和金钱，慢慢静待企业“花开”。他们更愿意选择进入大厂工作。有创业意识的年轻人会选择做“小生意”，像直播带货、文创设计等。“我还看到大学生做瓜切的配送生意，或是为同学们从校门口‘闪送’到宿舍的快递生意。”李俊介绍说。

商业模式创新有很多，但内容看上去没有那么多“高大上”，李俊对此表示理解，他觉得年轻人很务实。这未必不是好事。